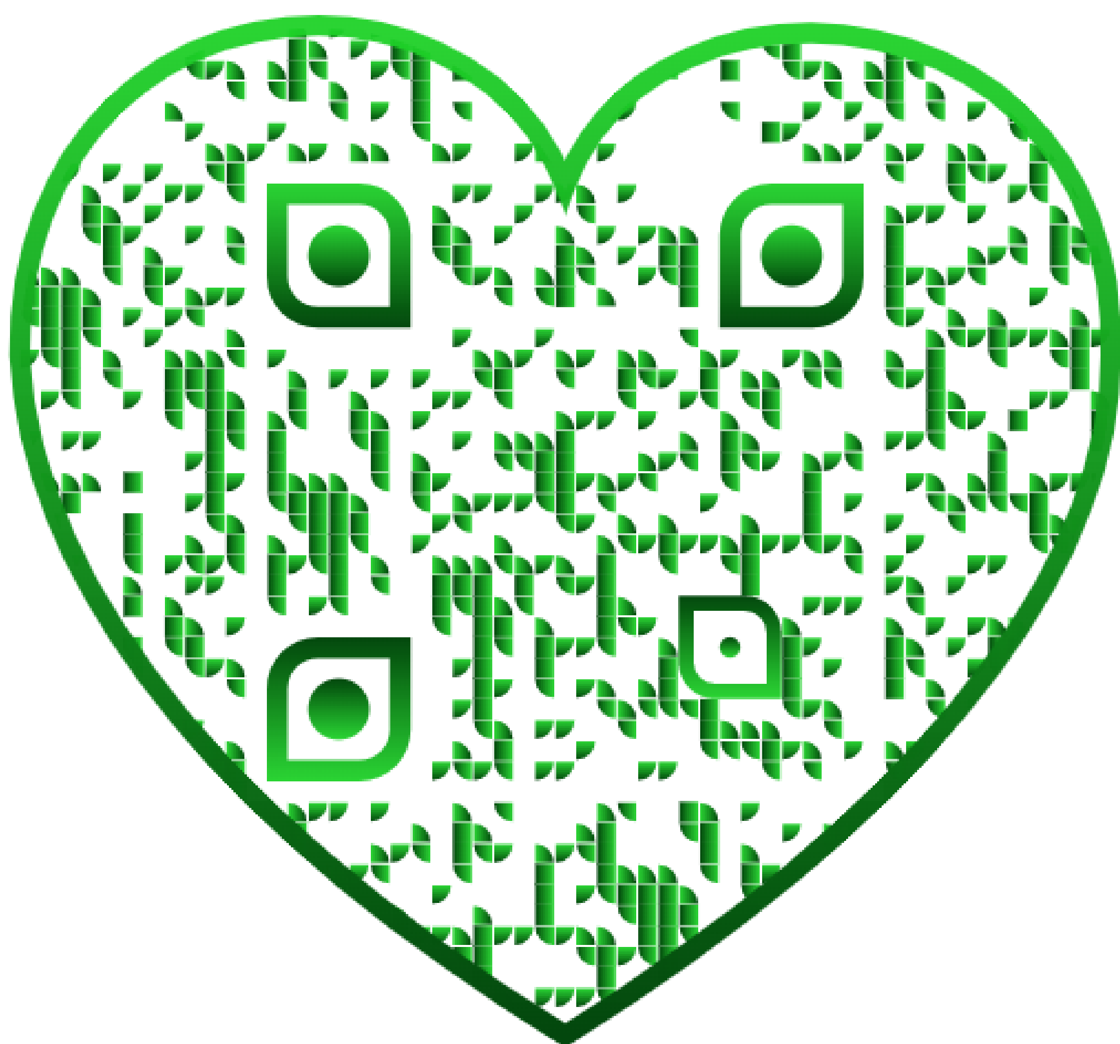
Planejamento de Vendas

http://www.planejamentodevendas.com.br

Como Vender Mais e Melhor

Uma Abordagem Visual

Adolfo Brum





O site Planejamento de Vendas foi idealizado por Adolfo Brum, um carioca de 51 anos radicado em São Paulo há quase 10 anos. Formado em Administração e pós-graduado em Gestão WEB, Adolfo possui 28 anos de vivência na área comercial, com atuação em gestão de contas, redes de parcerias e marketing digital. Como profissional de vendas, o autor trabalhou em várias empresas de tecnologia no eixo Rio de Janeiro – São Paulo, entre as quais podemos destacar a Unisys e Embratel.

Site Planejamento de Vendas

Como Vender Mais e Melhor

Uma Abordagem Visual

Adolfo Luis Soares Brum

São Paulo

2013

Brum, Adolfo Luis Soares

Como Vender Mais e Melhor - Uma Abordagem Visual
Brasil - São Paulo - 2013

2013 © Planejamento de Vendas. Todos os direitos reservados.
http://www.planejamentodevendas.com.br

Adolfo Luis Soares Brum
http://www.adolfobrum.com.br

Se você não consegue explicar algo de forma simples, é porque você não o conhece bem.

Albert Einstein

INTRODUÇÃO

Como Vender Mais e Melhor - Uma Abordagem Visual é uma referência direta a pergunta mais comum enviada ao site do Planejamento de Vendas: “Como faço para vender mais e melhor?”.

Foi enquanto pensava na melhor maneira de responder a este questionamento que veio a ideia de se criar os **Cards de Vendas**, mensagens visuais rápidas e objetivas que passaram a ser publicadas periodicamente no site do Planejamento de Vendas, bem como nas suas páginas das redes sociais. Uma seleção de todo o material publicado durante o ano de 2013 permitiu compor o conteúdo do livro que agora disponibilizo para vocês.

Como Vender Mais e Melhor – Uma Abordagem Visual surge como um guia de referência rápida para todo profissional ou estudante que queira desenvolver suas habilidades em vendas. O seu conteúdo se apresenta dividido em três categorias, denominadas respectivamente como dicas de vendas, frases de vendas e imagens de vendas, o que faz da sua consulta uma experiência bastante prática e agradável.

Através das suas mensagens objetivas, **Como Vender Mais e Melhor - Uma Abordagem Visual** oferece material de apoio a todos os que desejam ter sucesso em vendas, buscando sempre transmitir confiança e determinação.

Adolfo Brum

http://www.adolfobrum.com.br

SUMÁRIO

DICAS DE VENDAS 11
Dicas de Vendas – Não Estou Interessado 12
Dicas de Vendas – Seja Criativo 13
Dicas de Vendas – Escute Seus Clientes 14
Dicas de Vendas – Ciência Exata 15
Dicas de Vendas – Grandes Vendedores 16
Dicas de Vendas – Tomar Nota 17
Dicas de Vendas – Satisfação dos Seus Clientes 18
Dicas de Vendas – Privacidade dos seus Clientes 19
Dicas de Vendas – Novas Oportunidades 20
Dicas de Vendas – Mensagem de Vendas 21
Dicas de Vendas – Esteja Preparado 22
Dicas de Vendas – Ofertar o que o Mercado Realmente Procura 23
Dicas de Vendas – Grandes Negociadores 24
Dicas de Vendas – Nunca se Ache Incapaz 25
Dicas de Vendas – Argumento 26
Dicas de Vendas – Pessoas Bem Sucedidas 27
Dicas de Vendas – Entenda seu Mercado 28
Dicas de Vendas – A Confiança de um Cliente 29
Dicas de Vendas – O Entusiasmo 30
Dicas de Vendas – Perseverança 31
Dicas de Vendas – Retribuir 32
Dicas de Vendas – O Salário que Quiser 33
Dicas de Vendas – Sucesso 34
Dicas de Vendas – Como Tomar uma Decisão em 4 Perguntas 35
Dicas de Vendas – Determinação 36
Dicas de Vendas – Vendedores são Confiantes 37
Dicas de Vendas – Fracasso 38
Dicas de Vendas – Cliente Difícil 39
Dicas de Vendas – Benefícios dos Produtos 40
Dicas de Vendas – Os Benefícios de um Produto ou Serviço 41
Dicas de Vendas – Manter o Foco 42
Dicas de Vendas – Atitude Positiva 43
Dicas de Vendas – Fazer as Perguntas Certas 44

Dicas de Vendas – Objetivo sem Prazo 45
Dicas de Vendas – Nosso Temor 46
Dicas de Vendas – Reconhecido e Recompensado........ 47
Dicas de Vendas – O Seu Atendimento Deve ser Espetacular 48
Dicas de Vendas – Coragem 49
Dicas de Vendas – Um Sonho........ 50
Dicas de Vendas – Líder de Mercado 51
Dicas de Vendas – O Elo 52
Dicas de Vendas – Cinco Obstáculos para Uma Venda 53
Dicas de Vendas – Persistência e Senso de Prioridade........ 54
Dicas de Vendas – Ter Certeza de que Está Certo........ 55
Dicas de Vendas – Nossa Maior Fraqueza 56
Dicas de Vendas – Processo Bem Formatado 57
Dicas de Vendas – Comece Logo a Montar Sua Estratégia 58
Dicas de Vendas – Respeite Seu Cliente 59
Dicas de Vendas – Sua Empresa Realmente Acredita em Você........ 60
Dicas de Vendas – Sua História de Sucesso........ 61
Dicas de Vendas – Como Você Irá Reagir 62
Dicas de Vendas – Habilidade de Observador 63
Dicas de Vendas – A Razão de Você Estar no Mundo dos Negócios 64
Dicas de Vendas – Colaborar com Seu Sucesso 65
Dicas de Vendas – Ser Persistente 66
Dicas de Vendas – Ser ou Não Competente........ 67
Dicas de Vendas – Reinventar a Roda........ 68
Dicas de Vendas – Ganhar Muito Dinheiro 69
Dicas de Vendas – Fazer Escolhas e Correr Riscos 70
Dicas de Vendas – Lazer, Caridade ou Perda de Tempo........ 71
Dicas de Vendas – Vendedor é Como um Cliente........ 72
Dicas de Vendas – Avaliar e Criticar........ 73
Dicas de Vendas – Montar Sua Carteira de Clientes 74
Dicas de Vendas: Inovação 75
Dicas de Vendas – Ser um Vencedor........ 76
Dicas de Vendas – 4 Cs para Agarrar uma Oportunidade........ 77
FRASES DE VENDAS........ 78
Frases de Vendas – Winston Churchill........ 79
Frases de Vendas – Albert Einstein 80
Frases de Vendas – Bob Moawad........ 81

Frases de Vendas – Lady Nancy Astor 82
Frases de Vendas – William A. Ward 83
Frases de Vendas – Albert von Szent-Gyorgyi 84
Frases de Vendas – John Maxwell 85
Frases de Vendas – Frank Crane 86
Frases de Vendas – Henry R. Luce 87
Frases de Vendas – Lewis E. Pierson 88
Frases de Vendas – Wiston Churchill 89
Frases de Vendas – Colin Powell 90
Frases de Vendas – Albert Schweitzer 91
Frases de Vendas – Whitney M. Young Jr. 92
Frases de Vendas – Aldous Huxley 93
Frases de Vendas – Michael Jordan 94
Frases de Vendas – Vince Lombardi 95
Frases de Vendas – Mae West 96
Frases de Vendas – Michelle Moore 97
Frases de Vendas – Madonna 98
Frases de Vendas – Obert Skye 99
Frases de Vendas – Steve Maraboli 100
Frases de Vendas – J. P. Morgan 101
Frases de Vendas – Cynthia Kersey 102
Frases de Vendas – Sam Walton 103
Frases de Vendas – Steve Jobs 104
Frases de Vendas – Christopher Paolini 105
Frases de Vendas – Les Brown 106
Frases de Vendas – Albert Einstein 107
Frases de Vendas – Paul Valéry 108
Frases de Vendas – Lee J. Colan – Suas Desculpas 109
Frases de Vendas – George C. Maschall 110
Frases de Vendas – Ayrton Senna 111
Frases de Vendas – Sérgio Zyman 112
Frases de Vendas – Coco Chanel 113
IMAGENS DE VENDAS 114
Imagens de Vendas – Entregou o Prometido? 115
Imagens de Vendas – Fácil para a Concorrência 116
Imagens de Vendas – Gastar a Comissão 117
Imagens de Vendas – Ser Vendedor 118

Imagens de Vendas – Ser Vendedora ... 119
Imagens de Vendas – Nicho de Mercado ... 120
Imagens de Vendas – Vendedores Uni-vos! ... 121
Imagens de Vendas – Cliente que Volta ... 122
Imagens de Vendas – Vencedor ... 123
Imagens de Vendas – Ser um Vendedor ... 124
Imagens de Vendas – Primeiro em Vendas ... 125
Imagens de Vendas – Cliente Satisfeito ... 126
Imagens de Vendas – Selo Comemorativo 26-09-2013 ... 127
Imagens de Vendas – Vamos Ganhar Dinheiro ... 128
Imagens de Vendas – Defensor do Fornecedor ... 129
Imagens de Vendas – Não se Esqueça de dar Entrada nos Seus Pedidos ... 130
Imagens de Vendas – Ajudar um Monte de Pessoas ... 131
Imagens de Vendas – Voltar para Casa ... 132
Imagens de Vendas – Um Objeto de Desejo ... 133
Imagens de Vendas – O Cliente ... 134
Imagens de Vendas – As Vantagens Superam os Custos ... 135
Imagens de Vendas – Um Excelente Produto ... 136
Imagens de Vendas – A Expressão do Seu Rosto ... 137

DICAS DE VENDAS

Dicas de Vendas – Não Estou Interessado

Quando um lead ou prospect diz: "Não estou interessado.", ele realmente está dizendo que: "Você não mostrou valor suficiente para me envolver em uma conversa, gastar dinheiro ou apostar em sua empresa."



PLANEJAMENTO DE VENDAS
O Site do Profissional de Vendas

http://www.planejamentodevendas.com.br/dicas-de-vendas/dicas-de-vendas-nao-estou-interessado/

Dicas de Vendas – Seja Criativo

Seja Criativo

... em como você se aproxima dos prospects.
... em como você formula perguntas.
... em como você expõe ideias.
... em como você elabora propostas e contratos.
... em como você resolve problemas.

PLANEJAMENTO DE VENDAS
O Site do Profissional de Vendas

http://www.planejamentodevendas.com.br/dicas-de-vendas/motivacao-em-vendas-seja-criativo/

Dicas de Vendas – Escute Seus Clientes

ESCUTE SEUS CLIENTES

Nenhum cliente quer saber o que você pensa ou o que seu produto faz.
Eles na verdade estão preocupados com seus próprios problemas e como você consegue resolvê-los.



PLANEJAMENTO DE VENDAS
O Site do Profissional de Vendas

http://www.planejamentodevendas.com.br/dicas-de-vendas/dicas-de-vendas-escute-seus-clientes/